

UpSelling Untuk E-Commerce Pada F24Airsoft

Aribowo Yoga Wiguno ^{#1}, Meliana Christianti J. ^{*2}

[#] Program Studi S1 Teknik Informatika, Universitas Kristen Maranatha
Jl. Prof. Drg. Surya Sumantri 65 Bandung

¹aribowoyoga93@gmail.com

²meliana.christianti@it.maranatha.edu

Abstract — Online shop or E-commerce is an online business that is growing rapidly at this time. Buyers can save time and effort by shopping online through e-commerce. With the help of e-commerce sales are not limited by the place and take care globally. On the topic this time F24Airsoft is a store that is engaged in the sale of airsoft gun. F24Airsoft has a shop in the town of Cimahi. In making sales of many buyers from out of town who find it difficult to buy product in F24Airsoft. In addition F24Airsoft wants to bring in sales. From this question then made solution of sales application based online website. With there online sales application then buyers do not have to come back to the store and also not limited by the place and time because there is no need to bond in all cities to stand sales.

Keywords: airsoft gun, online shop, website.

I. PENDAHULUAN

Sistem Informasi dan teknologi komputer berkembang pesat sejalan dengan banyaknya kebutuhan. Saat ini, belanja dalam jaringan sedang diminati oleh masyarakat. Belanja dalam jaringan saat ini dapat membantu konsumen untuk mendapatkan barang kebutuhannya dan juga memberikan perluasan jangkauan bisnis kepada para penjual. Melihat perkembangan bisnis dalam jaringan tersebut F24Airsoft ingin memperluas penjualan dan pemasaran melalui situs web dalam jaringan.

F24Airsoft merupakan sebuah toko yang menjual berbagai macam airsoft gun beserta perlengkapannya. Dengan banyaknya barang yang dijual maka hal ini tentunya membutuhkan pengelolaan data penjualan barang kepada pelanggan, dan pengelolaan data keuangan yang baik. Pada F24Airsoft pencatatan data barang, data transaksi pembelian dan data transaksi penjualan masih dilakukan dengan cara manual dan belum terintegrasi satu dengan yang lainnya, sehingga sering terjadi kesalahan pencatatan data-data transaksi dan data-data keuangan yang keluar masuk.

Selain itu, dibutuhkan waktu yang tidak sedikit untuk membuat laporan pembelian, penjualan pada periode-periode tertentu yang sesuai dengan transaksi yang sudah pernah terjadi pada toko ini. Karena data yang begitu banyak, membuat penyimpanan data menjadi lama dan mempersulit kinerja pemilik saat melakukan rekap. Pemilik toko melakukan pencatatan data stok barang secara manual sehingga mengakibatkan ketidak-pastian jumlah stok yang tersedia, hal ini sangat rentan terhadap kesalahan pencatatan data stok barang dan kesalahan pada saat proses penjualan barang kepada pelanggan dikarenakan pemilik mengira bahwa stok barang masih banyak ternyata pada saat pelanggan memesan barang dengan jumlah tertentu stok yang tersedia kurang dari jumlah barang yang akan dipesan. Pemasaran dan pemberian informasi yang menarik pada F24Airsoft juga masih kurang sehingga belum banyak pelanggan yang tahu tentang toko ini.

F24Airsoft ingin memanfaatkan situs web belanja dalam jaringan untuk meminimalisir kesalahan dalam perhitungan stok barang dan membantu dalam pengelolaan pencatatan data barang, data pelanggan, data transaksi penjualan dan laporan-laporan serta membantu pembeli untuk memilih dan memesan.

Pembahasan ini bertujuan untuk membuat suatu sistem aplikasi yang dapat mengelola data barang, data pelanggan, data transaksi penjualan dan rekap pada F24Airsoft sehingga dapat memberikan rekomendasi produk dengan menggunakan metode upselling agar membantu customer dalam memilih produk.

II. KAJIAN TEORI

Di dalam penelitian ini, terdapat beberapa teori yang dijadikan landasan dalam penelitian ini. Berikut ini adalah teori-teori yang digunakan:

A. Sistem Informasi

Secara sederhana sistem dapat diartikan sebagai suatu kumpulan atau himpunan dari unsur atau variabel-variabel yang saling terorganisasi, saling berinteraksi, dan saling bergantung sama lain [2, p. 9]. Informasi merupakan data yang telah diolah kedalam suatu bentuk yang hasil dari pengolahan tersebut dapat menggambarkan suatu kejadian yang nyata.

Sistem Informasi adalah suatu sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan pengolahan transaksi harian, yang mendukung operasi yang bersifat managerial dan kegiatan strategis dari suatu organisasi dan menyediakan laporan-laporan dengan pihak luar

Dari definisi Sistem dan Informasi dapat dikatakan bahwa Sistem Informasi adalah kombinasi dari data yang telah diolah menjadi sebuah informasi dan informasi tersebut digunakan oleh sistem [3, p. 14].

B. CRM (Customer Relationship Management)

Customer relationship management (CRM) mengacu pada prinsip, praktik dan pedoman yang diikuti organisasi saat berinteraksi dengan pelanggannya. Dari sudut pandang organisasi, keseluruhan hubungan ini mencakup interaksi langsung dengan pelanggan, seperti proses penjualan dan layanan, dan peramalan dan analisis tren dan perilaku pelanggan [4, p. 186]. Pada akhirnya, CRM berfungsi untuk meningkatkan keseluruhan pengalaman pelanggan. Dengan pertumbuhan Internet dan teknologi terkait, pelanggan memperhatikan privasi dan keamanan informasi pribadi mereka. Oleh karena itu, bisnis perlu memastikan penyimpanan dan analisis data pelanggan mereka memiliki tingkat perlindungan tertinggi terhadap penjahat cyber, pencurian identitas dan pelanggaran keamanan lainnya.

CRM juga digunakan untuk mengelola hubungan bisnis dengan bisnis (B2B). Informasi yang dilacak dalam sistem CRM mencakup kontak, klien, kontrak menang dan prospek penjualan dan banyak lagi. Solusi CRM memberi data bisnis kepada organisasi untuk membantu memberikan layanan atau produk yang diinginkan pelanggan Anda, menawarkan layanan pelanggan yang lebih baik, membantu tim penjualan untuk melakukan *up-selling* dan menjual lebih efektif, menangani transaksi, mempertahankan pelanggan saat ini dan untuk lebih memahami dengan pasti siapa pelanggan Anda.

Menurut Radiant V. Imbar, Deny Gunawan "Konsep CRM merupakan spesifikasi dari konsep Relationship Marketing (RM). Konsep Relationship Marketing (pemasaran hubungan) menerangkan bahwa perusahaan harus berinteraksi dan berhubungan dengan berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan (stakeholders), karena hubungan yang baik merupakan asset yang paling mendasar bagi suatu perusahaan" [5].

C. Up Selling

Up-Selling adalah Program Penjualan untuk menawarkan produk dan jasa yang lebih baik atau lebih baru (up to date) [6]. Sedemikian setiap *Customer Service* khususnya perlu memahami beberapa faktor dalam proses *Up Selling* ini, yaitu:

- Kepuasan Pelanggan terhadap Pelayanan sebelumnya
- Sejauh mana Produk dan Pelayanan tambahan ini memenuhi Kebutuhan Pelanggan
- Harga yang ditawarkan

Dalam proses penjualan produk baru, Anda sebagai seorang *Customer Service* harap memahami faktor yang mempengaruhi pelanggan bersedia melakukan pembelian produk atau jasa tambahan, yakni:

- Fokus pada kebutuhan pelanggan dan tidak memaksakan suatu produk pada mereka
- Menyelesaikan masalah Pelanggan sebelum berbicara produk lain
- Mendeskripsikan produk tambahan dan manfaatnya

Menurut Radiant V. Imbar, Deny Gunawan *Up selling* adalah gagasan untuk meng-*upgrade* produk yang pelanggan pesan untuk mendapatkan fitur tambahan atau layanan tambahan [5]. Metode *up selling* sangat membantu dalam rekomendasi barang, rekomendasi barang pun menjadi relevan dan akurat, barang yang direkomendasikan diambil dari barang yang dibeli oleh pembeli lain dengan nilai kecocokan yang paling tinggi.

Cara yang digunakan untuk mengaplikasikan *Up Selling* adalah [7]

- Mengambil data barang yang harga jualnya lebih tinggi dari barang yang sedang dilihat.
- Urutkan dari harga termurah sampai termahal.
- Tampilkan barang dari harga termurah sampai termahal.

Penerapan metode *up selling* terbagi menjadi 5 yaitu: [7]

- Penawaran akan produk secara mendalam.
- Membaca karakteristik pelanggan.
- Memberikan kesempatan pelanggan untuk memilih

- Berikan penawaran yang wajar kepada pelanggan.
- Memberikan nilai tambah pada produk yang akan ditawarkan.

Pelayanan adalah hal terpenting yang Anda jual, agar dapat melakukan Penjualan produk maupun jasa lainnya setelah apa yang dimiliki seorang pelanggan. Namun hal ini juga berlaku ketika Anda akan mencoba menawarkan produk baru yang belum pernah dijual sama sekali oleh perusahaan. Teknik pelayanan yang baik merupakan strategi ampuh dalam penjualan. Pelayanan adalah produk tidak berwujud suatu perusahaan yang memberi nilai tambah dan akan membawa kembali pelanggan Anda. Pelayanan merupakan parameter kemenangan Anda dari kompetitor. Pelayanan tanpa Penjualan bukanlah bisnis.

III. ANALISIS DAN RANCANGAN SISTEM

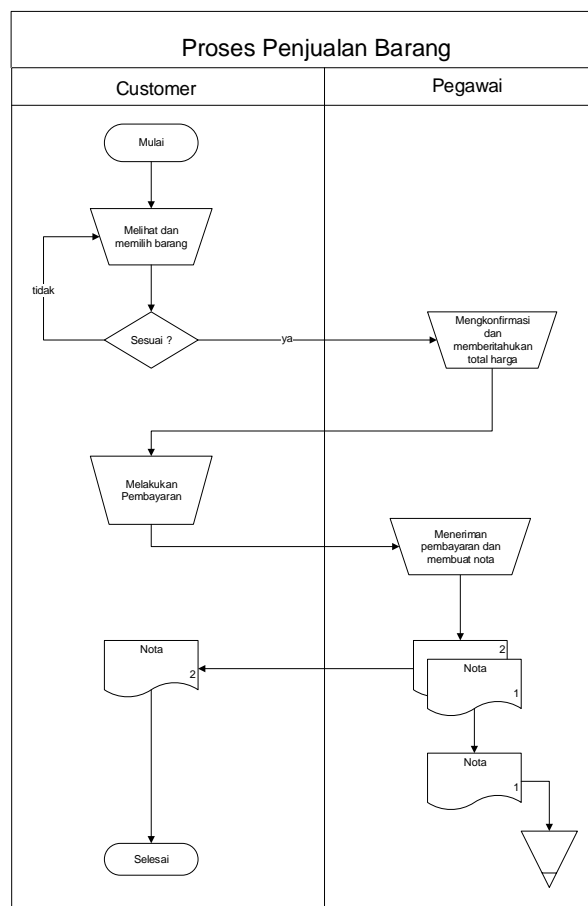
F24 AIRSOFT Adalah toko yang menjual berbagai type Airsoft Gun Spring (1x kokang 1x tembak), itu artinya Airsoft yang dijual disini semuanya menggunakan tenaga spring (pegas/per), tidak memakai gas, dan bukan sistem elektrik (bukan airsoft automatic), Selain menjual Produk Airsoft Gun Spring, Kami juga menjual produk aksesoris Airsoft Gun dan perlengkapan lainnya. Pada bab ini akan membahas analisis dan rancangan sistem pada Toko F24Airsoft.

A. Proses Bisnis

Berikut ini adalah rangkaian proses bisnis penjualan sebelum adanya system:

- Pelanggan datang ke toko dan memilih barang/aksesoris barang
- Pelanggan bertanya kepada pegawai tentang barang/aksesoris barang yang dipilih, jika memilih aksesoris maka pegawai akan mengecek stok dan bila stok habis maka pelanggan dapat memilih aksesoris barang yang lain.
- Pegawai mengkonfirmasi dan melakukan perhitungan pembayaran
- Pelanggan melakukan pembayaran
- Pegawai membuat 2 nota
- Pegawai memberikan nota kepada pelanggan

Flowchart proses penjualan dapat dilihat pada Gambar 1.

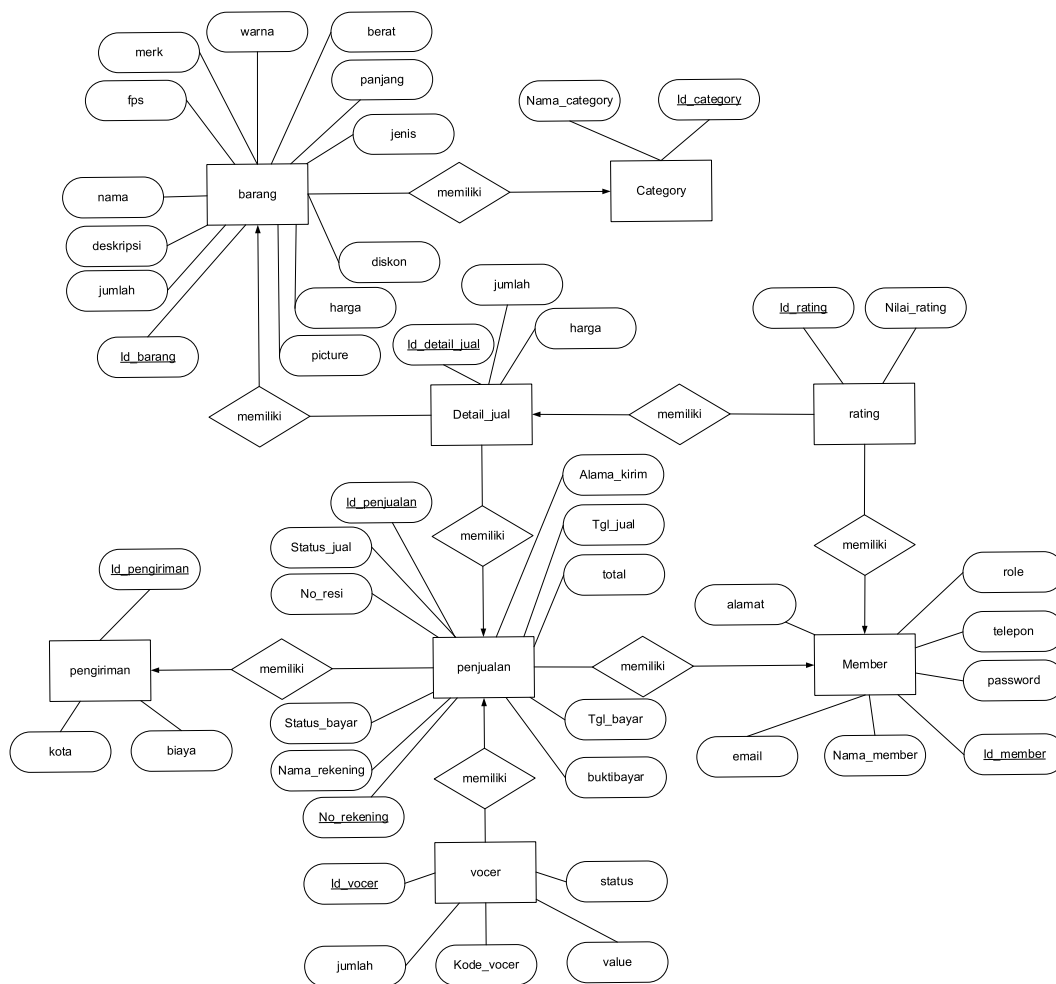


Gambar 1. Flowchart penjualan

Tujuan dari aplikasi ini adalah mengimplementasikan up-selling pada penjualan yang merupakan sistem rekomendasi untuk menawarkan barang yang serupa yang dibeli oleh member lain yang mempunyai nilai jual yang lebih tinggi, barang yang memiliki penjualan terbanyak, spesifikasi yang lebih bagus tetapi masih dalam category yang sama.

B. Entity Relationship Diagram

Desain ERD dari aplikasi F24Airsoft dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2 Entity relationship diagram

1. ER to Tabel: Berikut ini merupakan transformasi ER to tabel yang dapat dilihat pada Tabel 1 sampai Tabel 8.

Tabel I
Tabel barang

Nama Field	Key	Tipe Data
Id_barang	Primary key	Int(11)
Nama		Varchar(50)
Jumlah		Int(11)
Harga		Int(11)
Picture		Varchar(255)
Deskripsi		longtext
Diskon		Int(11)
Merk		Varchar(50)
Warna		Varchar(25)
Fps		Varchar(25)
Berat		Varchar(25)
Panjang		Varchar(25)
Jenis		Varchar(25)
Id_category	Foreign key	Int(11)

Tabel II
Tabel Category

Nama Field	Key	Tipe Data
Id_category	Primary key	Int(11)
Nama_category		Varchar(50)

Tabel III
Tabel Member

Nama field	Key	Tipe data
Id_member	Primary key	Int(11)
Nama		Varchar(50)
Email		Varchar(50)
Password		Varchar(15)
Alamat		Varchar(50)
Telepon		Varchar(20)
role		Varchar(10)

Tabel IV
Tabel Vocer

Nama field	Key	Tipe data
Id_vocer	Primary key	Int(11)
Kode_vocer		Varchar(25)
Value		Int(11)
Jumlah		Int(11)
Status		Int(11)

Tabel V
Tabel Pengiriman

Nama field	Key	Tipe data
Id_pengiriman	Primary key	Int(11)
Kota		Varchar(50)
biaya		Int(11)

Tabel VI
Tabel Penjualan

Nama field	Key	Tipe data
Id_jual	Primary key	Int(11)
Tgl_jual		timestamp
Total		Int(11)
Status_jual		Varchar(25)
No_resi		Varchar(5)
Alamat_kirim		Varchar(50)
Id_member	Foreign key	Int(11)
Id_pengiriman	Foreign key	Int(11)
Id_vocer	Foreign key	Int(11)
Buktibayar		Varchar(255)
Tgl_bayar		Timestamp
Status_bayar		Int(11)
Nama_rekening		Varchar(50)
No_rekening		Int(11)

Tabel VII
Tabel detail jual

Nama field	Key	Tipe data
Id_detail_jual	Primary key	Int(11)
Harga		Int(11)
Jumlah		Int(11)
Id_barang	Foreign key	Int(11)
Id_jual	Foreign key	Int(11)

Tabel.VIII
Tabel rating

Nama field	Key	Tipe data
Id_rating	Primary key	Int(11)
Nilai_rating		Int(11)
Id_detail_jual	Foreign key	Int(11)
Id_member	Foreign key	Int(11)

C. PSPEC

Tabel IX menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses login

Tabel IX PSPEC 1.1 login

Proses	1.1
Nama	Login
Deskripsi	Melakukan login, dilakukan oleh admin dan user
Input	Email dan password
Output	Tampilan Halaman Utama
Logika	Input (username dan password) If (username dan password) then halaman utama tampil) Else(Menampilkan pesan error) End If

Tabel X menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses tambah barang dan data hasil akhir proses tambah barang

Tabel X PSPEC 2.1 add barang

Proses	2.1
Nama	Add barang
Deskripsi	Menambah barang, dilakukan oleh admin
Input	nama, harga, picture, deskripsi, status, diskon, merk, fps, ppanjang, berat, warna, jenis, category.
Output	Tampilan Halaman add barang
Logika	Input (data barang) If (data barang) then insert ke tabel barang Else Menampilkan pesan gagal menambah barang End If

Tabel XI menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses edit barang dan data hasil akhir proses edit barang.

Tabel XI PSPEC 2.2 edit barang

Proses	2.2
Nama	Edit barang
Deskripsi	update barang, dilakukan oleh admin
Input	id_barang, nama, harga, picture, deskripsi, status, diskon, merk, fps, ppanjang, berat, warna, jenis, category.
Output	Tampilan Halaman updatebarang
Logika	Input (data barang) If (data barang) then update ke tabel barang Else Menampilkan pesan gagal updatebarang End If

Tabel XII menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses hapus barang dan data hasil akhir proses hapus barang.

Tabel XII PSPEC 2.3 hapus barang

Proses	2.3
Nama	Hapus barang
Deskripsi	hapus barang, dilakukan oleh admin
Input	id_barang
Output	Tampilan Halaman updatebarang
Logika	Input (data barang) If (data barang) then delete ke tabel barang Else Menampilkan pesan gagal deletebarang End If

Tabel XIII menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses tambah category dan data hasil akhir proses tambah category.

Tabel XIII PSPEC 3.1 add category

Proses	3.1
Nama	Add category
Deskripsi	Menambah category, dilakukan oleh admin
Input	nama_category
Output	Tampilan Halaman add category
Logika	Input (data category) If (data category) then insert ke tabel category Else Menampilkan pesan gagal menambah category End If

Tabel XIV menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses update category dan data hasil akhir proses update category.

Tabel XIV PSPEC 3.2 update category

Proses	3.2
Nama	Update category
Deskripsi	update category, dilakukan oleh admin
Input	id_category, nama_category
Output	Tampilan Halaman update category
Logika	Input (data category) If (data category) then update ke tabel category Else Menampilkan pesan gagal update category End If

Tabel XV menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses hapus category dan data hasil akhir proses hapus category.

Tabel XV PSPEC 3.3 hapus category

Proses	3.3
Nama	Hapus category
Deskripsi	hapus category, dilakukan oleh admin
Input	id_category
Output	Tampilan Halaman update category
Logika	Input (data category) If (data category) then delete ke tabel category Else Menampilkan pesan gagal delete category End If

Tabel XVI menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses tambah vocer dan data hasil akhir proses tambah vocer.

Tabel XVI PSPEC 4.1 add vocer

Proses	4.1
Nama	Add vocer
Deskripsi	Menambah vocer, dilakukan oleh admin
Input	kode_vocer, value, jumlah
Output	Tampilan Halaman add vocer
Logika	Input (data vocer) If (data vocer) then insert ke tabel vocer Else Menampilkan pesan gagal menambah vocer End If

Tabel XVII menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses edit vocer dan data hasil akhir proses edit vocer.

Tabel XVII PSPEC 4.2 edit vocer

Proses	4.2
Nama	Edit vocer
Deskripsi	update vocer, dilakukan oleh admin
Input	id_vocer, kode_vocer, value, jumlah
Output	Tampilan Halaman update vocer
Logika	Input (data vocer) If (data vocer) then update ke tabel vocer Else Menampilkan pesan gagal update vocer End If

Tabel XVIII menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses register dan data hasil akhir proses register.

Tabel XVIII PSPEC 5.1 register

Proses	5.1
Nama	register
Deskripsi	Mendaftar untuk jadi member, dilakukan oleh member

Input	nama, email, password, telepon, alamat,
Output	Tampilan Halaman login
Logika	Input (data register) If (data register) then insert ke tabel member Else Menampilkan pesan gagal membuat account End If

Tabel XIX menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses edit member dan data hasil akhir proses edit member.

Tabel XIX PSPEC 5.2 edit member

Proses	5.2
Nama	Edit member
Deskripsi	Mendaftar untuk jadi member, dilakukan oleh member
Input	nama, email, password, telepon, alamat
Output	Tampilan Halaman personal data
Logika	Input (data member) If (data member) then update tabel member Else Menampilkan pesan gagal update End If

Tabel XX menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses membuat data penjualan dan data hasil akhir proses membuat data penjualan.

Tabel XX PSPEC 6.1 membuat data penjualan

Proses	6.1
Nama	Membuat data penjualan
Deskripsi	Melakukan pembelian, dilakukan oleh member
Input	Id_barang, alamat kirim, id_pengiriman, id_vocer, bukti_bayar, nama_rekening, no_rekening
Output	Tampilan Halaman checkout, halaman konfirmasi pesanan, halaman pembayaran
Logika	Input (data penjualan) If (data penjualan) then insert ke tabel penjualan And insert ke table detail_jual Else Menampilkan pesan gagal End If

Tabel XXI menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses edit penjualan dan data hasil akhir proses edit penjualan.

Tabel XXI PSPEC 6.2 edit data penjualan

Proses	6.2
Nama	edit data penjualan
Deskripsi	Melakukan edit pembelian, dilakukan oleh admin
Input	Id_barang, status, no_resi
Output	Tampilan Halaman history admin
Logika	Input (id_barang, status,no_resi) If (id_barang, status,no_resi) then update ke tabel penjualan And update ke table detail_jual Else Menampilkan pesan gagal End If

Tabel XXII menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses add pengiriman dan data hasil akhir proses add pengiriman.

Tabel XXII PSPEC 7.1 add pengiriman

Proses	7.1
Nama	Add pengiriman
Deskripsi	menambah pengiriman, dilakukan oleh admin
Input	Kota, biaya
Output	Tampilan Halaman add pengiriman
Logika	Input (data pengiriman) If (data pengiriman) then insert ke tabel pengiriman Else Menampilkan pesan gagal menambah pengiriman End If

Tabel XXIII menunjukkan data yang dibutuhkan pada proses edit pengiriman dan data hasil akhir proses edit pengiriman.

Tabel XXIII PSPEC 7.2 edit pengiriman

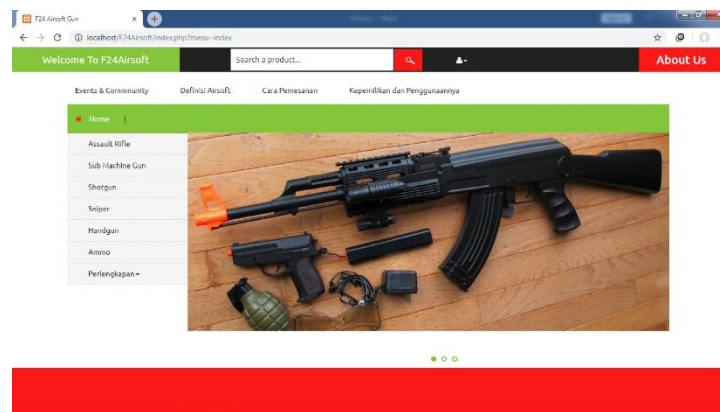
Proses	7.2
Nama	edit pengiriman
Deskripsi	update pengiriman, dilakukan oleh admin
Input	Kota, biaya
Output	Tampilan Halaman update pengiriman
Logika	Input (data pengiriman) If (data pengiriman) then insert ke tabel pengiriman Else Menampilkan pesan gagal menambah pengiriman End If

IV. IMPLEMENTASI

Pada bagian ini akan dibahas mengenai tampilan aplikasi dari Toko F24Airsoft.

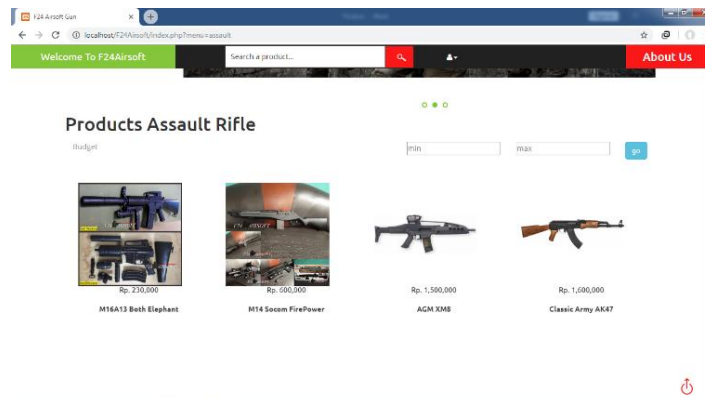
A. Front End

1. *Halaman Utama*: Pada Gambar 4.3 menampilkan halaman utama member.



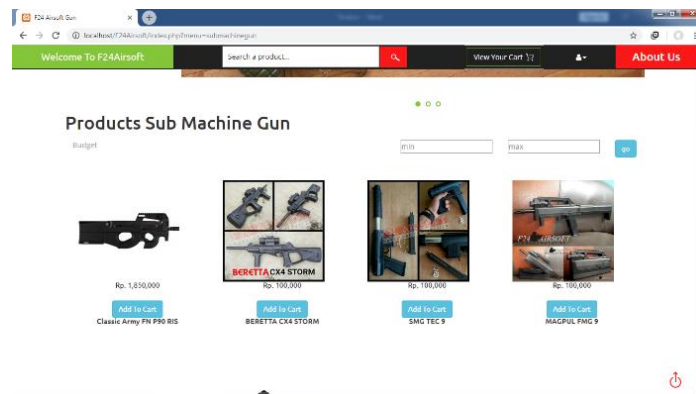
Gambar 3 Halaman utama

2. *Halaman produk assault*: Pada Gambar 4 menampilkan halaman produk assault rifle. Tombol add to cart berfungsi untuk menambahkan produk yang dipilih ke cart dan menampilkan pesan barang telah berhasil ditambah.



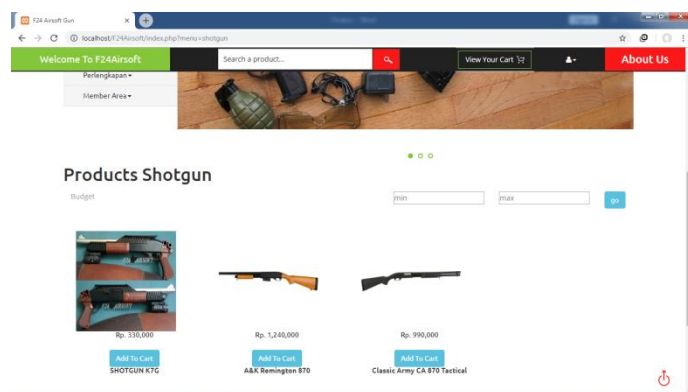
Gambar 4 Halaman produk assault rifle

3. *Halaman produk submachine gun:* Pada Gambar 5 menampilkan halaman produk sub machine gun. Tombol add to cart berfungsi untuk menambahkan produk yang dipilih ke cart dan menampilkan pesan barang telah berhasil ditambah.



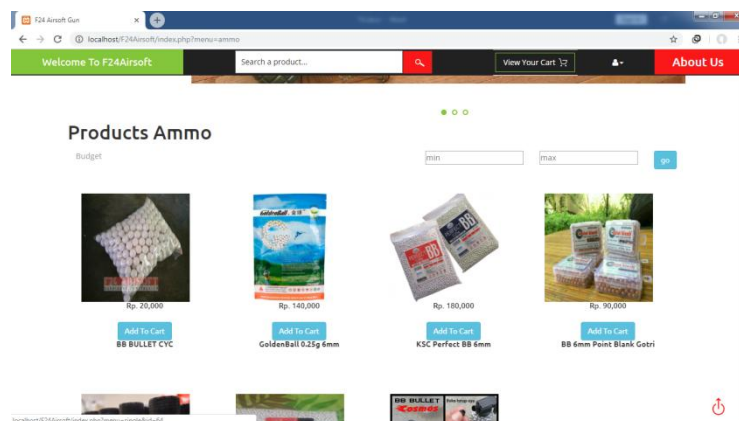
Gambar 5 Halaman produk sub machine gun

4. *Halaman produk shotgun:* Pada Gambar 6 menampilkan halaman produk shotgun. Tombol add to cart berfungsi untuk menambahkan produk yang dipilih ke cart dan menampilkan pesan barang telah berhasil ditambah.



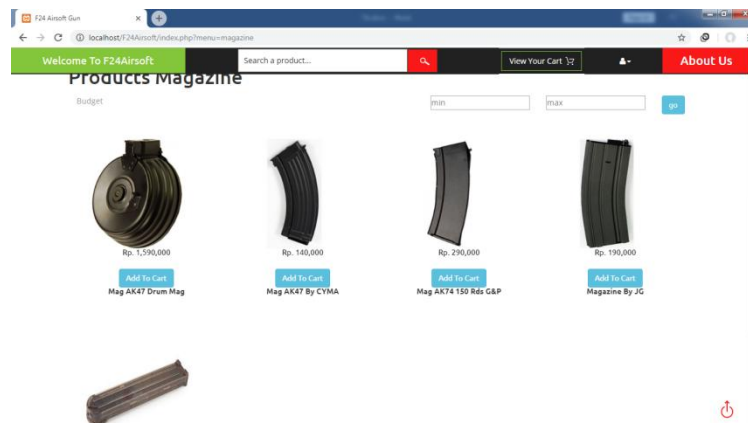
Gambar 6 Halaman produk shotgun

5. *Halaman produk ammo:* Pada Gambar 7 menampilkan halaman produk ammo. Tombol add to cart berfungsi untuk menambahkan produk yang dipilih ke cart dan menampilkan pesan barang telah berhasil ditambah.



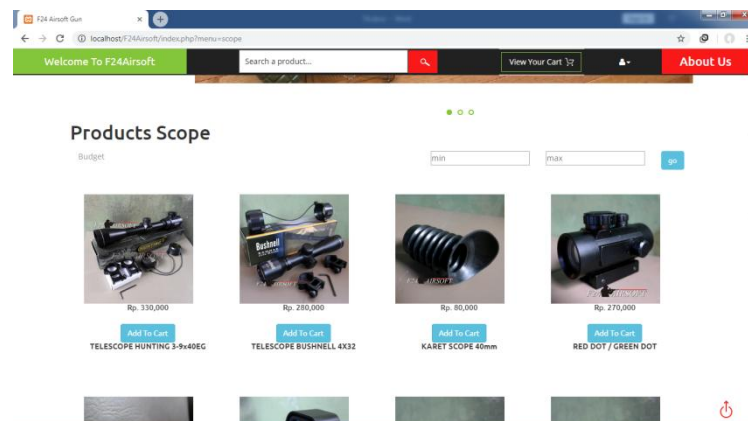
Gambar 7 Halaman produk ammo

6. *Halaman produk magazine:* Pada Gambar 8 menampilkan halaman produk magazine. Tombol add to cart berfungsi untuk menambahkan produk yang dipilih ke cart dan menampilkan pesan barang telah berhasil ditambah.



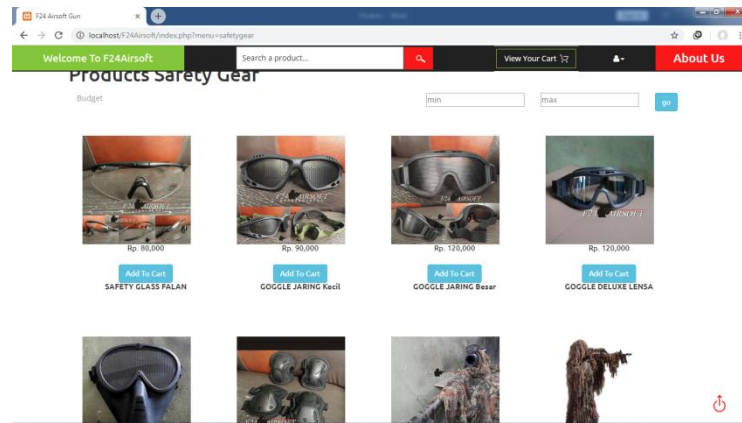
Gambar 8 Halaman produk magazine

7. *Halaman produk scope:* Pada Gambar 9 menampilkan halaman produk scope. Tombol add to cart berfungsi untuk menambahkan produk yang dipilih ke cart dan menampilkan pesan barang telah berhasil ditambah.



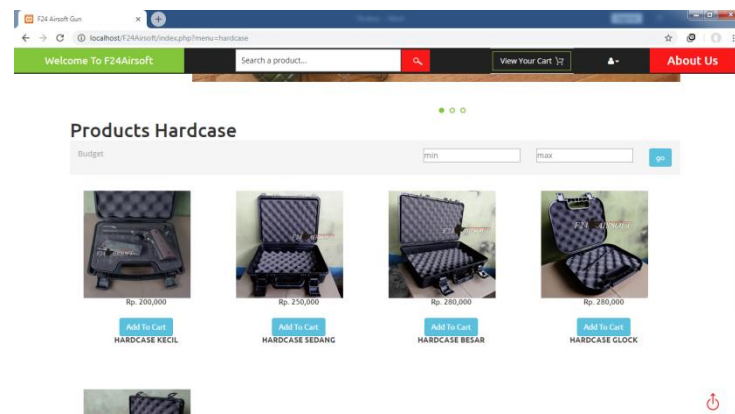
Gambar 9 Halaman produk scope

8. *Halaman produk safety gear:* Pada Gambar 10 menampilkan halaman produk safety gear. Tombol add to cart berfungsi untuk menambahkan produk yang dipilih ke cart dan menampilkan pesan barang telah berhasil ditambah.



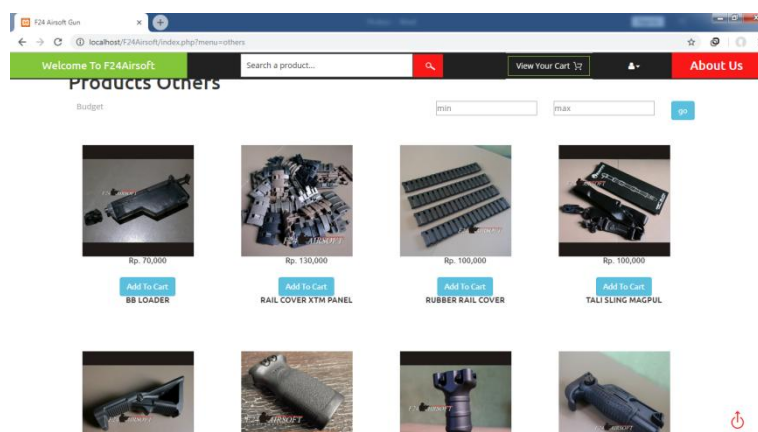
Gambar 10 Halaman produk safety gear

9. *Halaman produk hardcase:* Pada Gambar 11 menampilkan halaman produk hardcase. Tombol add to cart berfungsi untuk menambahkan produk yang dipilih ke cart dan menampilkan pesan barang telah berhasil ditambah.



Gambar 11 Halaman produk hardcase

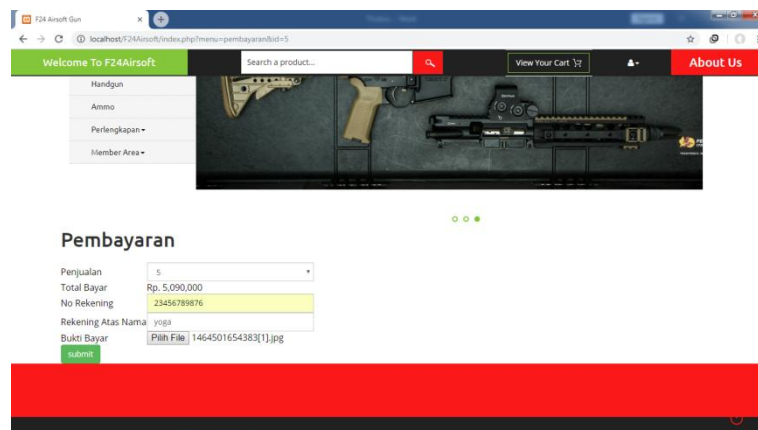
10. *Halaman produk others:* Pada Gambar 12 menampilkan halaman produk others. Tombol add to cart berfungsi untuk menambahkan produk yang dipilih ke cart dan menampilkan pesan barang telah berhasil ditambah.



Gambar 12 Halaman produk others

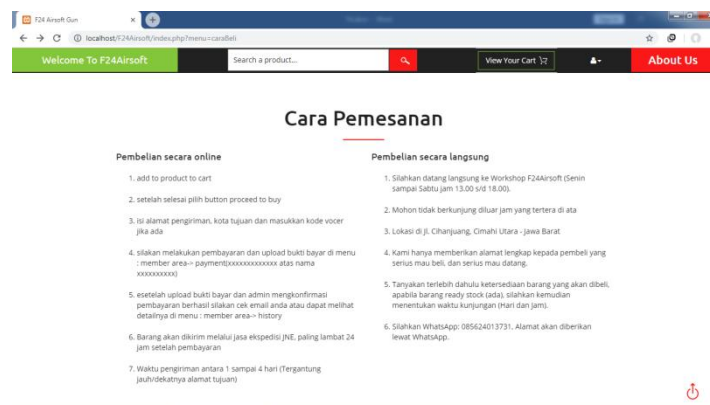
11. *Halaman pembayaran:* Pada Gambar 13 menampilkan form pembayaran yang berisikan id penjualan, atas nama, total bayar, no rekening, dan bukti bayar. Id penjualan akan keluar jika ada pemesanan yang dilakukan oleh member dan pesanan tersebut belum dibayar oleh member. Atas nama berisikan nama member yang membayar.

Total bayar berisikan jumlah yang harus dibayar. No rekening berisikan no rekening member yang digunakan untuk membayar.



Gambar 13 Halaman pembayaran

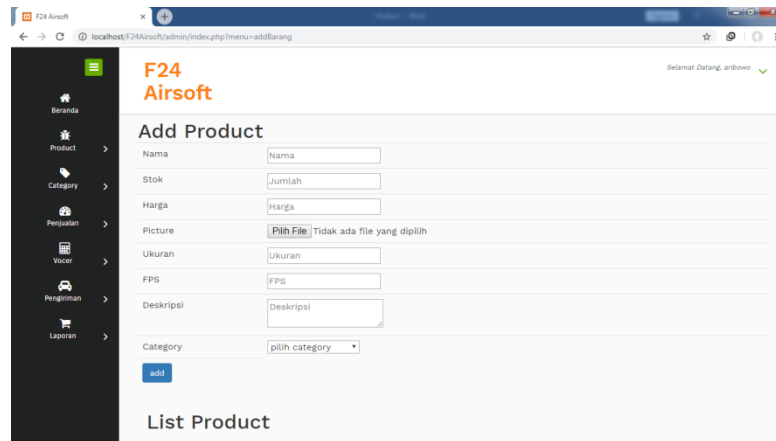
12. *Halaman Cara Pemesanan:* Pada Gambar 14 menampilkan halaman cara pemesanan. Halaman ini berisikan langkah – langkah untuk melakukan pembelian pada toko f24airsoft.



Gambar 14 Halaman cara pemesanan

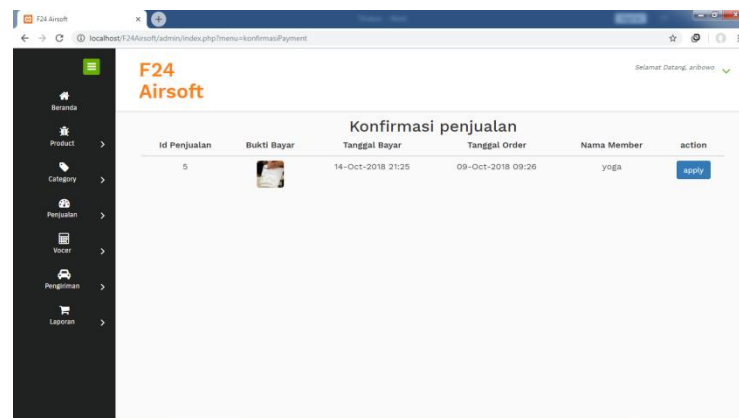
B. Back End

1. *Halaman add produk:* Pada Gambar 15 menampilkan halaman add produk yang berisi form tambah produk dan list produk yang ada. Semua data diambil dari database yang berisikan nama, gambar, harga, jumlah, diskon, category, merk, berat, panjang, fps, warna, deskripsi. Semua field wajib terisi jika ada yang tidak terisi maka akan menampilkan alert. Tombol “Add” berfungsi untuk melakukan penambahan produk. Setelah menekan tombol “Add” akan memunculkan validasi bahwa produk berhasil ditambah.



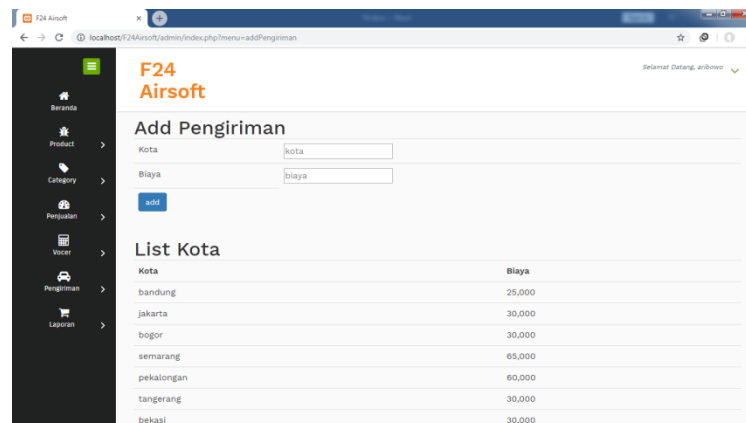
Gambar 15 Halaman add produk

2. *Halaman konfirmasi bayar:* Pada Gambar 16 menampilkan seluruh list penjualan yang sudah dibayar oleh member dan menunggu konfirmasi dari admin. Tombol apply berfungsi untuk mengkonfirmasi pembayaran yang telah dilakukan oleh member.



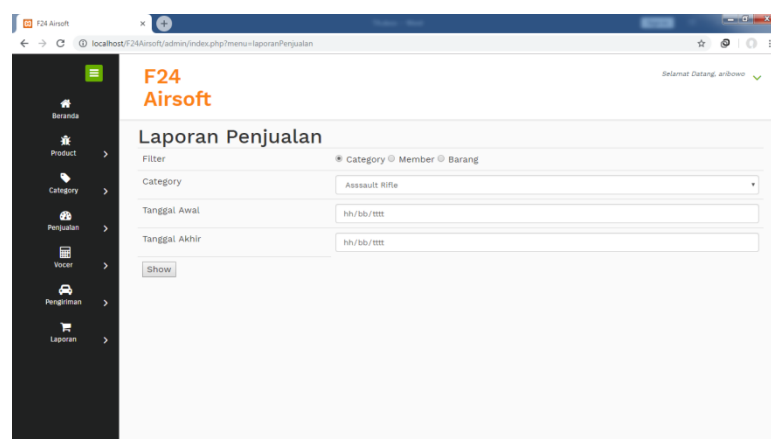
Gambar 16 Halaman konfirmasi bayar

3. *Halaman add pengiriman:* Pada Gambar 17 menampilkan halaman add pengiriman yang berisikan form tambah pengiriman dan list pengiriman yang sudah ada. Semua field wajib terisi jika ada yang tidak terisi maka akan menampilkan alert. Tombol "Add" berfungsi untuk melakukan penambahan pengiriman. Setelah menekan tombol "Add" akan memunculkan validasi bahwa pengiriman berhasil ditambah. Jika ada field yang kosong maka akan memunculkan validasi tidak boleh ada field yg kosong.



Gambar 17 Halaman add pengiriman

4. *Halaman laporan penjualan:* Pada Gambar 18 menampilkan radio button untuk memilih jenis laporan berdasarkan category, member atau barang sesuai dengan rentang waktu yang telah dipilih.



Gambar 18 Halaman laporan penjualan

V. SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Dari hasil analisis aplikasi ini, maka dapat diambil kesimpulan mengenai Pembuatan E-Commerce F24Airsoft, yaitu sebagai berikut:

- membuat sebuah sistem yang dapat digunakan sebagai media dalam transaksi penjualan online.
- membuat sistem yang dapat memberikan informasi mengenai produk-produk yang dijual oleh Toko F24Airsoft secara online.
- membuat rekomendasi penjualan produk yang menggunakan metode upselling.

B. Saran

Saran untuk pengembangan aplikasi ini lebih lanjut adalah:

- Membuat aplikasi mobile untuk toko F24Airsoft
- Membuat modul pembelian aplikasi F24Airsoft untuk menangani pembelian dan stok barang.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] B. Soeherman dan M. Pinontoan, *Designing Information System*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2008.
- [2] Hanif, *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Untuk Keunggulan Bersaing Modern*, Yogyakarta, Indonesia, CA: Andi, pp. 123-135, 2007.
- [3] J. L. Gaol, *Sistem Informasi Manajemen Pemahaman dan Aplikasi*, Jakarta: Grasindo, 2008.
- [4] S. Knox, S. Maklan, A. Payne, J. Peppard dan L. Ryals, *Customer Relationship Management Perspective from the Marketplace*, 2007.
- [5] R. V. Imbar dan D. Gunawan, "Aplikasi Penjualan Komputer dengan Metode Crossselling dan Upselling Dilengkapi Algoritma Greedy Dalam Pengambilan Keputusan," *Jurnal Sistem Informasi*, vol. 8, 2013.
- [6] T. Hindle, "Guide to Management Ideas and Gurus". *Economist Newspaper*, 2008.
- [7] Herpin, A. Y. Ranius dan Hutrianto, "Penerapan Metode Up Selling Terhadap Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Seth Sport Berbasis Web".
- [8] S. R. Singh, *Information System Management*, New Delhi: S.B. Nangia, 2007.
- [9] A. W. Widodo dan D. Kurnianingtyas, *Sistem Basis Data*, Malang: UB Press, 2017.
- [10] A. Kadir, *Dasar Pemrograman WEB Dinamis Menggunakan PHP - Edisi Revisi*, Yogyakarta: Andi, 2008.
- [11] J. Enterprise, *Pengenalan HTML dan CSS*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2016.
- [12] P. Hidayatullah dan J. K. Kawistara, *Pemrograman Web*, Bandung: Informatika, 2014.
- [13] S. M. M. Tahaghoghi dan H. E. Williams, *Learning MySQL*, California: O'Reilly Media, Inc., 2007.
- [14] M. G. Limaye, *Software Testing Principles, Techniques and Tools*, New Delhi: Tata McGraw Hill Education Private Limited, 2009.